

Оптимизация процесса инвестиционной деятельности на основе проведения тендерных торгов.

А.С. Поповский

Процессы коренной перестройки внешнеэкономических связей Украины создали новые организационно-правовые и экономические условия для усиления воздействия внешнеэкономического фактора на развитие национальной экономики.

В условиях резкого возрастания числа участников внешнеэкономических связей в Украине, прогнозируемого роста импорта иностранной технологии большую актуальность приобретает применение оптимальных методов формирования контрактных обязательств в данной сфере.

Одним из таких методов, получившим широкое распространение во всём мире, является проведение международных торгов или *тендеров*.

Торги и присущие им так называемые *тендерные* (от англ. tender - предложение (письменное); предложение, заявка (на торгах); оферта) методы формирования контрактных обязательств до настоящего времени не заняли подобающего места в импортных операциях украинских организаций. Вместе с тем выдача заказа путем проведения международных торгов обладает, с точки зрения заказчика, рядом серьезных преимуществ:

- расширяется представление о круге потенциальных контрагентов;
- минимизируется цена и срок исполнения заказа;
- повышается качество исполнения заказа;
- повышается уровень гарантии;
- обеспечивается льготность финансирования;
- и ряд других.

При осуществлении импортных операций международные торги выступают важным инструментом защиты интересов национальных производителей.

Внедрение тендерных методов заключения контрактов при импорте в Украину может стать также источником дополнительной экономии валютных средств и повышения качества импортируемой технологии в целом.

По действующему законодательству тендерный метод заключения контрактов обязателен при любых закупках товаров (работ, услуг), которые осуществляются за счет средств государственного бюджета или иностранных кредитов, привлекаемых под гарантии Кабинета министров Украины, если стоимость таких закупок равна или превышает 10 тыс. гривен.

В соответствии с реалиями современной Украины даже такой совершенный способ размещения заказов не избежал недостатков.

Тендерные процедуры вызывают значительные расходы, как со стороны заказчика, так и со стороны оферентов; это требует дополнительной оценки экономической целесообразности проведения или участия в торгах.

Так, в Украине, до сих пор участие претендентов в конкурсах было бесплатным, хотя во всём мире принято взимать с участников торгов плату как за участие, так и за предоставляемую документацию, в объёмах, позволяющих возместить затраты на подготовку и проведение конкурса. Кроме этого, несовершенство нашей банковской системы не позволяет многим претендентам выполнять такое условие участия в торгах, как предоставление гарантии серьезности участия в виде банковской гарантии, поскольку многие коммерческие банки с неохотой идут на предоставление таких гарантий даже наиболее серьезным своим клиентам. Подобная ситуация требует расширения условия предоставления гарантий серьезности участия претендентов в торгах и совершенствования как законодательства в области банковской деятельности, так и самой работы банков по предоставлению такого рода услуг.

Однако наиболее серьезным, с точки зрения заказчика, недостатком, как этого способа подбора подрядчиков, так и подбора подрядчиков вообще, являются большие трудности с установлением правомочности и надежности претендентов, особенно иностранных фирм.

Тем не менее, опыт уже проводимых в Украине тендерных торгов позволяет утверждать, что их применение даёт возможность достичь 20-40%-ного снижения стоимости заказов, в то время как затраты на подготовку и проведение торгов не превышают 1,5% от стартовых сумм предстоящих закупок.

Более наглядно представить ситуацию в сфере закупок товаров, работ или услуг осуществляемых посредством тендерных методов формирования контрактных обязательств можно путём проведения анализа прошедших тендеров в Украине.

Анализ проводился на основании собранных материалов предоставленных отделом организации тендерных процедур "ДержЗовнішІнформ" с 1998 года по апрель 2000 года включительно.

Анализ полученных данных проводился по следующим направлениям: общее количество тендеров за каждый год; анализ отраслевой структуры тендеров за указанные сроки и каждый год отдельно (в 2000 г. - по апрель); анализ победителей торгов по географическому признаку (%); выявление минимальных и максимальных стоимостей проектов и отраслей, в которых они проводились.

Итак, всего за период с 1998 года по апрель (включительно) 2000 года выявлено 85 проведённых тендеров. Из них: в 1998 году - 38; в 1999 году - 32; в 2000 году (с января по апрель)- 15 (рис. 1.).

Анализ отраслевой структуры проведения тендеров за указанный период показывает, что из общего числа торгов (85) торги в сферах электроэнергетики, газовой промышленности и промышленности строительных материалов состоялись по 1 разу, в сферах нефтяной промышленности, лёгкой и прочих видах промышленности - по 3 раза, в сферах пищевой промышленности, транспорта и спорта - по 5 раз, в сферах бумажной промышленности, сельского хозяйства, народного образования и культуры - по 2 раза, в сфере связи - 7 раз, жилищного и коммунального хозяйства - 4, науки и научно-технического обслуживания - 14, и более всего - в сфере здравоохранения - 25 раз.

В географическом плане структура организаций-победителей на тендерах представлена следующим образом: на европейские фирмы (в том числе их представительства в Украине) приходится 54% всех проведённых торгов, США - 7%, Украину - 34%, Израиль - 2% и Японию - 3% (рис. 2.). Минимальная сумма заключённого контракта составила примерно 100 тыс. гривен; в основном Украинские организации побеждали в проектах с небольшой стоимостью. А максимальная - 18,5 млн. американских долларов; этот тендер на определение технологии изготовления паспортных документов выиграла израильская фирма.

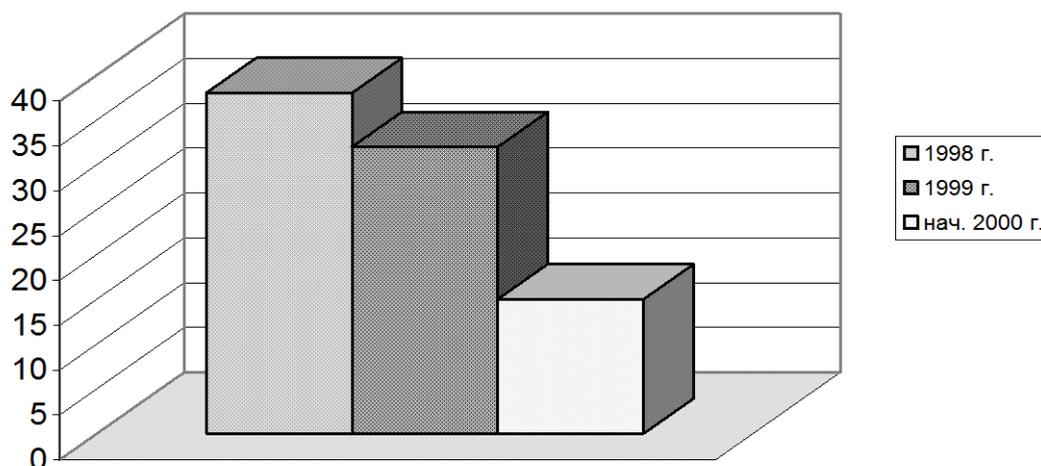


Рис. 1. Количество проведённых тендеров в Украине с 1998 г. - по апрель 2000 г., штук

По каждому году в отдельности эти показатели представлены в таблице 1 и на *рисунке* 3.

Таблица 1.

Данные по отраслям о проведённых тендерных торгах в Украине в 1998 г., 1999 г. и начале 2000 г.

Сфера проведения тендерных торгов	Г О Д Ы		
	1998	1999	Начало 2000
I. Электроэнергетика	0	1	0
II. Газовая промышленность	1	0	0
III. Нефтяная промышленность	2	1	0
IV. Промышленность строительных материалов	0	1	0
V. Пищевая промышленность	3	2	0
VI. Лёгкая промышленность	1	2	0
VII. Бумажная промышленность	1	1	0
VIII. Прочие виды промышленности	3	0	0
IX. Сельское хозяйство	1	0	1
X. Транспорт	1	3	1
XI. Связь	1	0	6
XII. Народное образование	1	1	0
XIII. Здравоохранение	10	12	3
XIV. Культура	0	2	0
XV. Спорт	4	1	0
XVI. Жилищное и коммунальное хозяйство	1	3	0
XVII. Наука	8	2	4
ИТОГО	38	32	15

Анализируя проведение тендеров по географическому признаку видно, что в основном победителями на тендерных торгах были европейские фирмы. Это ещё раз подтверждает, что наибольший объём инвестиций Украина получает от европейских организаций, и основные действия по привлечению инвестиций должны быть направлены на европейские банки и фонды и их программы финансирования.

Направленность европейских инвестиций также показывает, что в основном они (хоть пока и в малых объёмах) направлены на закупку машин и оборудования и создание

объектов капитального строительства, что в свою очередь вытекает и из программ экономического развития.

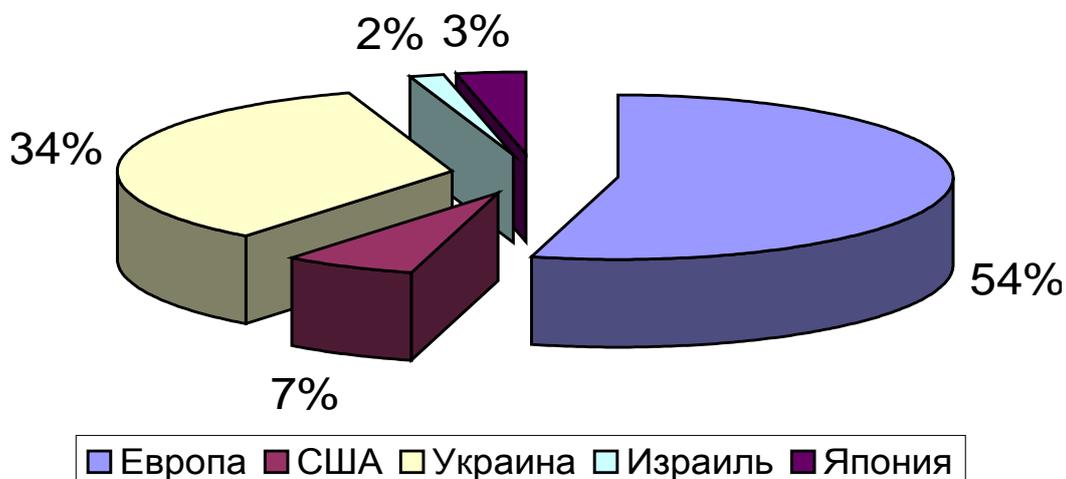


Рис. 2. Структура организаций стран-победителей на тендерах в Украине с 1998 г. - по апрель 2000 г., %

Таким образом, феномен торгов можно рассматривать не только и не столько как элемент организации и техники внешней торговли, но и как действенный метод государственного и международного регулирования процесса формирования договорных отношений в международных экономических отношениях.

Литература

1. Архив проведённых тендеров в Украине. - Интернет: <http://www.ukrdzi.com/ua/www/tenders.shtml>, 2000.
 2. Бланк И.А. Торговый менеджмент. - Киев: УФИМБ, 1997.
 3. Бондаренко И. Международные тендеры начнутся уже в этом году. //Фондовый рынок, 1997. - №44. - С. 20.
 4. Кавторев С. Тендерные торги и использование ресурсов городского развития. //Бизнесинформ, 1999. - №1-2. - С. 91-95.
- Соснина С. Международные конкурсные торги - школа капитализма. //Украинские деловые новости, 1996. - №4. - С. 4.